

# Los números relevantes para tu negocio

Cuando estamos iniciando con un negocio debemos estar atentos a muchos aspectos, entre ellos, el financiero. No es obligatorio ser un experto, pero sí es necesario que todo empresario maneje un mínimo de información y conocimiento en estos temas, que le permitan analizar la información y tomar decisiones.

A continuación, encontrarás algunos conceptos que pueden ayudarte a comenzar en esta tarea y a hacer tus primeros cálculos.

## Costos fijos y variables

Hacer seguimiento y control de los costos de tu empresa es una labor fundamental para su buen funcionamiento. Del manejo de los costos dependerá que la empresa alcance precios competitivos, que se genere utilidad y, por ende, que se sostenga en el tiempo.

Contablemente encontrarás conceptos como costos directos, costos indirectos, gastos de administración, gastos de ventas, gastos financieros, los cuales es importante aprender a diferenciar.

Para efectos de hacer un control general de lo que ocurre en tu empresa, podemos agrupar estos conceptos en dos grandes grupos: los costos fijos y los costos variables. Esto nos permitirá hacer el cálculo de punto de equilibrio.

### Los costos Fijos

Son aquellos que no cambian independientemente del nivel de producción o prestación de servicios de tu empresa. En términos prácticos, vas a tener que pagarlos sea que produzcas o no, sea que prestes tu servicio o no. Merecen especial cuidado pues si son elevados, de entrada significan una carga fuerte para tu empresa y afectan directamente su sostenibilidad en el tiempo. Ejemplo: arriendo, servicios públicos, seguros, nómina (si es fija).

### Los costos variables

Son los costos que están relacionados y cambian de acuerdo con nivel de producción o prestación de servicios de tu empresa. Cuando tu operación está quieta, no deberían presentarse estos costos. La diferencia entre el precio y el costo variable se conoce como el margen de contribución, porque esa diferencia será el valor que queda para cubrir los costos fijos y las ganancias que esperas obtener. Ejemplo: materia prima, comisiones de venta, mano de obra, transporte.

Con los conceptos de costos fijos y costos variables en mente, revisa tu caso particular. Los ejemplos ayudan a orientarte, pero ten cuidado en la clasificación, porque lo que puede ser un costo fijo para una empresa, para otra puede ser variable, dependiendo de la actividad que realiza.

## Las proyecciones de ventas

Contar con una proyección de los ingresos por ventas en tu empresa te permite planear el uso de los recursos en todas sus áreas, así como hacer seguimiento en la ejecución, comparando lo proyectado con lo que realmente sucede. Comparar la ejecución con la proyección, no solo en las ventas sino en todos los aspectos de tu empresa te permitirá tomar los correctivos necesarios a medida que tu negocio avanza. Para hacer la proyección de ventas puedes tener en cuenta aspectos como:

- **Factores que afectan la demanda de tus productos o servicios:** si tu mercado es de consumidores, vale la pena revisar su frecuencia y hábitos de compra. Si te diriges a un mercado empresarial, tener en cuenta si son empresas públicas o privadas y sus políticas de compra.
- **Estacionalidad:** si existen periodos de tiempo con mayor o menor volumen de ventas asociados a características del mercado o del negocio. Un ejemplo es la venta de bebidas que puede incrementarse en los periodos de calor o la venta de útiles escolares que es mayor cuando inician las clases.
- **Portafolio:** debes hacer la proyección de ventas para cada uno de los productos y servicios de tu portafolio. Los cambios que planees hacer como sacar productos o introducir nuevos también se deben reflejar en la proyección.
- **Proceso de producción y comercialización:** considera cómo afectan los tiempos y procesos de producción o prestación de servicios en la venta y entrega de los mismos.
- **Canales de distribución:** proyecta tus ventas por cada canal de distribución y comercialización que utilices.
- **Precio:** sus variaciones pueden afectar las ventas y para calcular el valor de las ventas proyectadas en dinero, tendrás que multiplicar el precio de cada producto o servicio por las unidades que proyectas vender.
- **Estadísticas de ventas:** si cuentas con información de ventas de periodos (meses o años) anteriores, podrás usarla para hacer tu proyección.

# Los números relevantes para tu negocio

## El punto de equilibrio

Calcular el punto de equilibrio de tu negocio es importante porque nos permite conocer el nivel de ventas donde los costos de tu negocio se igualan con los ingresos, es decir, cuando no hay pérdida ni ganancia. De esta forma podrás saber hasta qué nivel de ventas tu negocio estará generando pérdida y a partir de cuál se estima que generará ganancia.

Para calcularlo requieres tener la información de tus costos fijos, costos variables y el precio del producto o servicio.

A continuación, encuentras dos fórmulas que nos permiten encontrar el punto de equilibrio en unidades y en valor de ventas:

### Punto de equilibrio en unidades

$$Pe = \frac{CFt}{Pu - CVu}$$

CFt: Costo Fijo Total  
Pu: Precio por unidad  
CVu: Costo variable por unidad

### Punto de equilibrio en valor de ventas

$$Pe = \frac{CFt}{1 - \left( \frac{CVt}{V} \right)}$$

CFt: Costo Fijo Total  
CVt: Costo variable Total  
V: Ventas totales

### Ejemplo:

Supongamos que cuentas con la siguiente información de tu negocio:

Costos fijos: \$10.000.000

Precio de venta por unidad: \$10.000

Costo variable por unidad: \$5.000

Proyección de ventas en unidades: 240

- Hallemos el punto de equilibrio

$$Pe = \frac{\$10.000.000}{\$10.000 - \$5.000} \quad Pe = 2.000 \text{ unidades}$$

*El punto de equilibrio se alcanza con la venta de 2.000 unidades*

- Hallemos el punto de equilibrio en valor de ventas:

Para esto, requerimos calcular:

El costo variable total:  $5.000 \times 240 = \$1.200.000$

El valor total de ventas proyectadas:  $10.000 \times 240 = \$2.400.000$

$$Pe = \frac{\$10.000.000}{1 - \left( \frac{\$1.200.000}{\$2.400.000} \right)} \quad Pe = \$20.000.000$$

*El punto de equilibrio se alcanza con \$20.000.000 en ventas*

Te recomendamos que participes en los talleres:

- Entiende los fundamentos de la contabilidad y las finanzas
- Costea y fija los precios en tu empresa
- Diseña tu plan económico y financiero
- *E-learning*: ¿Cómo gestionar la contabilidad de tu empresa? Una visión gerencial